

Развитие рынка P2P-кредитования: особенности функционирования и международный опыт развития

Анастасия ЛУЗГИНА



Заместитель директора по развитию Центра экономических исследований «БЕРОК», кандидат экономических наук, доцент, Республика Беларусь, г. Минск, e-mail: Luzgina@beroc.by

Олег МАЗОЛЬ



Научный сотрудник Центра экономических исследований «БЕРОК», магистр экономических наук, Республика Беларусь, г. Минск, e-mail: mazol@beroc.by

УДК 336.76 - 336.77

Ключевые слова:
краудлендинг; P2P-кредитование;
финансовый рынок; кредитор (инвестор); заемщик;
традиционные финансовые учреждения;
краудлендинговая платформа.

Активное внедрение информационных технологий в финансовый сектор привело к появлению новых участников и сервисов. Например, был сформирован ряд новых продуктов в области управления личными финансами, платежной сфере и биржевой деятельности. На кредитном рынке также произошли серьезные изменения. В частности, банки стали оформлять кредитные продукты по удаленному доступу, избавив своих клиентов от необходимости обязательного посещения финансовых учреждений для оформления кредитного договора. В то же время с традиционным банковским кредитованием стали успешно конкурировать специальные сервисы – кредитные P2P-платформы. Данные онлайн-площадки появились относительно недавно, но уже успели получить достаточно широкое распространение в ряде стран. Прогнозируется, что глобальный рынок P2P-кредитования продолжит свой рост в ближайшие 5–6 лет. При этом в мире до сих пор не сформированы единые подходы к регулированию данной деятельности, а знания обычных граждан о P2P-кредитовании имеют достаточно фрагментированный характер.

Популярность P2P-займов в Республике Беларусь пока находится на низком уровне. С учетом того, что данный вид заимствования начинает активно развиваться в странах-соседах, следует бо-

лее детально изучить особенности такой деятельности, перспективы ее развития и регулирования в Республике Беларусь.

Сущностные характеристики краудлендинга

Прежде чем приступать к анализу рынка P2P-кредитования, необходимо сформировать четкое представление об особенностях данных заимствований. Под P2P-кредитованием (P2P от англ. «peer-to-peer» – пиринговый, или одноранговый) следует понимать предоставление заемных средств одним физическим или юридическим лицом другому через специализированные кредитные интернет-площадки (P2P-платформы) без прямого посредничества со стороны банка или других традиционных финансовых учреждений. Альтернативными названиями P2P-кредитования являются финансово-возвратный краудфандинг (financial return crowdfunding), маркетплейс-заимствования (market place lending), или краудлендинг. В рамках данной статьи определим, что P2P-кредитование тождественно понятию краудлендинг, или краудкредитование [1].

Ключевой особенностью краудлендинга является реализация всех операций через P2P-платформу, обеспечивающую прямое взаимодействие заемщиков и потенциальных инвесторов. В рамках краудлендинговой модели сначала

все заявки на кредитование размещаются на интернет-площадке и проходят первичную экспертизу. Далее организаторы онлайн-платформы совместно с экспертами отбирают соответствующие требованиям инвестиционные проекты и запускают процедуру юридической регистрации их участников (заемщиков) для официального допуска на интернет-площадку¹.

Инвестор (кредитор), используя интернет-площадку, отбирает проекты и отправляет заявку (с указанием своих данных) на участие в проекте организаторам P2P-платформы, после чего происходит оформление договора (между заемщиком, кредитором и интернет-площадкой). Договор заверяется либо с помощью электронной подписи, либо письменно и через курьера отправляется организаторам интернет-площадки. Затем осуществляется перечисление кредитных средств, при этом краудлендинговая компания за предоставленные услуги взимает плату².

P2P-платформы применяют два подхода для сопряжения заинтересованных кредиторов и заемщиков – аукционный и прямой. Аукционный подход основан на использовании онлайн-аукциона, в рамках которого заемщики и кредиторы при выходе на онлайн-площадку указывают наиболее приемлемые для себя процентные ставки в зависимости от уровня риска. Как только новые заемщики попадают на P2P-платформу, им подбирают кредиторов, готовых в них инвестировать. В случае, если спрос на займы по предлагаемым процентным ставкам ниже предложения, P2P-платформа начинает осуществлять автоматический обратный аукцион, постепенно увеличивая процентные ставки по займам, пока не будет достаточно кредитных заявок для обеспечения финансирования проектов в полном объеме. В результате заемные средства предоставляются по ставкам, которые могут быть выше первоначальных, но при этом не превосходят максималь-

ный уровень стоимости кредитов, приемлемый для заемщиков.

Прямой подход является более простым и представляет собой автоматический подбор заемщиков и кредиторов по заранее заявленным рыночным процентным ставкам, которые устанавливаются на P2P-платформе для каждой отдельной категории риска инвестиционных проектов. В то же время это может приводить к задержке в подборе кредиторов, поскольку, как правило, в данном случае существует дисбаланс между большим количеством заемщиков и малым количеством кредиторов. Для выравнивания спроса и предложения на заемные ресурсы P2P-платформы могут регулировать уровни процентных ставок.

Следует отметить, что доход краудлендинговых сервисов генерируется за счет комиссионных, взимаемых с заемщиков, части начисленных процентов по выданным кредитам, а также дополнительных сборов (в том числе сборов за просрочку по кредитам). Например, за предоставление услуг P2P-платформа может взимать комиссию в размере от 2 до 5% от суммы кредита с заемщика и до 1% годовых с кредитора за

обслуживание займа, проведение оценки кредитоспособности заемщиков, предоставление услуги по сбору просроченной задолженности и удобных способов выплат выданных кредитов. В свою очередь, заемщики получают выгоду от упрощения процесса получения кредита, быстрого принятия решений по финансированию и круглосуточного доступа к информации о состоянии своей задолженности [2].

Таким образом, отличительной особенностью краудлендинга является кредитование посредством специализированных интернет-площадок, на которых происходит предоставление заемных ресурсов кредиторами (инвесторами) заемщикам без прямого участия банков как финансовых посредников.

Классификация P2P-кредитования

Краудлендинг можно разделить на три большие категории: кредитование физических лиц (потребительское кредитование), кредитование юридических лиц и социальное кредитование³ (рисунк 1) [3].

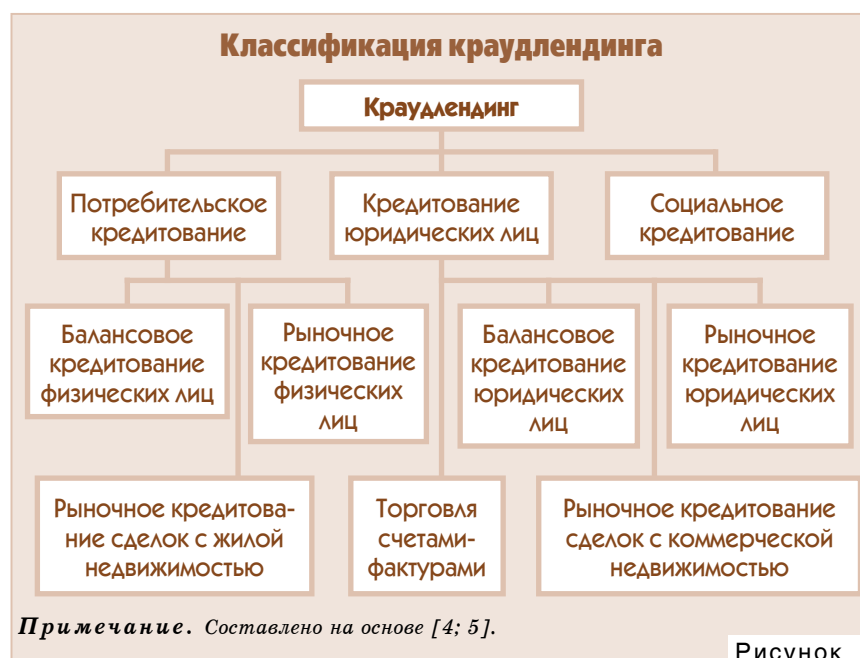


Рисунок 1

¹ Для того чтобы инвестиционный проект был успешным и заинтересовал потенциальных инвесторов (кредиторов), он должен иметь четко выраженную цель, потенциальных потребителей, а также предоставлять необходимую информацию по проекту всем заинтересованным сторонам.

² Если в течение определенного периода времени денежные средства кредитора не были инвестированы в стартап, организаторы интернет-площадки должны (согласно договору) вернуть их владельцу.

³ Социальное кредитование выступает как частный случай кредитования физических либо юридических лиц. Особенностью данного направления краудлендинга является низкий процент по кредиту или его полное отсутствие. Ключевая цель – помощь бедным в развивающихся странах мира [4].

В свою очередь, краудкредитование физических и юридических лиц подразделяется на следующие виды:

1. Балансовое кредитование физических лиц – кредитование физических лиц частными или институциональными инвесторами через онлайн-платформу с использованием кредитных ресурсов традиционных финансовых институтов. В большинстве случаев основным продуктом на таких площадках являются небольшие персональные займы [3]⁴.

2. Рыночное кредитование физических лиц – частные или институциональные инвесторы предоставляют через онлайн-платформу собственные кредитные ресурсы физическим лицам на потребительские цели.

3. Балансовое кредитование юридических лиц. При балансовом кредитовании юридических лиц также используется капитал традиционных финансовых институтов, но в отличие от балансового кредитования физических лиц кредиты предоставляются для финансирования малого или среднего бизнеса. Кредитные продукты обычно являются краткосрочными и могут выдаваться в виде простых займов, кредитных линий или денежных авансов.

4. Рыночное кредитование юридических лиц – частные или институциональные инвесторы предоставляют собственные кредитные ресурсы коммерческим организациям (в большинстве случаев малому и среднему бизнесу).

5. Рыночное кредитование сделок с недвижимостью:

– *рыночное кредитование сделок с жилой недвижимостью* – предоставление ипотечных кредитов под залог жилой недвижимости;

– *рыночное кредитование сделок с коммерческой недвижимостью* – кредитование под залог коммерческой недвижимости, или операции fix & flip (покупка, ремонт, перепродажа).

6. Торговля счетами-фактурами (накладными). Данный вид P2P-кредитования представляет собой процесс аукционных интернет-торгов текущими счета-

ми-фактурами (обычно участвуют предприятия малого и среднего бизнеса) через централизованную онлайн-платформу для быстрого получения денежных средств с целью пополнения своего оборотного капитала. В противном случае предприятия часто вынуждены ожидать от 30 до 120 дней для получения средств по накладным [5].

Процесс проведения аукциона заключается в следующем – предприятие (заявитель) размещает одну или несколько счетов-фактур в отношении одного или нескольких должников в зависимости от условий онлайн-платформы. Далее заявитель устанавливает минимальную «цену» за накладную (параметры своего участия в аукционе), которая может быть следующей:

– *Авансовая ставка* – процент денежных средств от заявленной стоимости в накладной, которую предприятие-заявитель хочет получить от инвесторов. Обычно ставка составляет от 70 до 90%.

– *Ставка дисконта* – процентная ставка, которую предприятие-заявитель готов платить инвесторам от указанной в накладной стоимости в месяц (30 дней). Обычно ставка составляет от 0,8 до 1,5% за каждые 30 дней.

На финальной стадии аукциона (стадии покупки счета-фактуры инвестором) формируется пул ставок от потенциальных покупателей накладной. Инвесторы получают возможность сделать ставку (купить) как на все счета-фактуры сразу, так и на их отдельные части. Тот инвестор или инвесторы, которые предложат лучшую ставку (авансовую или дисконтную), получают возможность купить заявленный счет-фактуру.

Результатом функционирования P2P-платформы, специализирующейся на торговле счетами-фактурами, является ускорение транзакций денежных средств – сначала от инвесторов к предприятию-заявителю накладной, а затем, после того как должник оплатит накладную, от предприятия-заявителя к инве-

стору в размере той суммы, которая была ему предоставлена с учетом процентного платежа.

Таким образом, краудлендинг существует в трех основных формах – кредитование физических лиц, кредитование юридических лиц и социальное кредитование, при этом особенностью последней формы краудлендинга является низкий процент по кредиту или его полное отсутствие.

Особенности бизнес-моделей краудлендинга (P2P-кредитования)

В рамках краудлендинга (за исключением торговли счетами-фактурами) существуют два основных типа используемых бизнес-моделей [4; 5]:

1. Модели рыночного P2P-кредитования – прямое кредитование от инвестора к заемщику (каждый кредит по отдельности попадает напрямую в кредитный портфель инвестора). Существуют два варианта реализации данной модели:

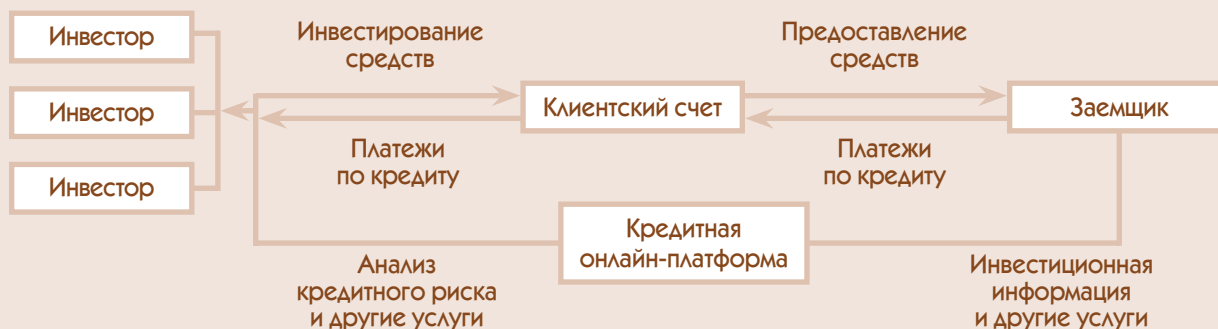
– *модель сегрегированного клиентского счета* (рисунком 2).

В рамках данной бизнес-модели осуществляется прямое взаимодействие кредиторов с индивидуальными заемщиками через P2P-платформу. Интернет-площадка предоставляет информацию о возможных вариантах кредитов и их характеристику (например, срок, процентная ставка, цели и др.); раскрывает информацию о заемщиках; связывает инвесторов и кредитополучателей и отвечает за сбор платежей по кредиту.

Кредиторы имеют право выбирать, в каком из проектов участвовать, получая от сделки процентный доход. Договор о займе заключается между кредитором и заемщиком с ограниченным участием онлайн-платформы как посредника. В большинстве случаев процентная ставка по кредиту определяется онлайн-платформой на основе прямого подхода. Однако на некоторых интернет-площадках кредиторы могут делать свои собственные предложения по кредитным ставкам, исполь-

⁴ При балансовом кредитовании под размещенные на платформе заявки на займы привлекаются кредиты традиционных финансовых учреждений. Наиболее распространенной на данный момент моделью балансового типа краудлендинга является нотариальная. Суть ее заключается в том, что на стоимость заимствований, профинансированных традиционными финансовыми учреждениями, выпускаются ценные бумаги, которые и приобретаются инвесторами в рамках кредитования того или иного проекта [3].

Структура модели сегрегированного клиентского счета



Примечание. Составлено на основе [4; 5].

Рисунок 2

зую аукционный подход через автоматизированную систему торгов. Процентный доход обычно выплачивается инвесторам на ежемесячной основе. Данная модель краудлендинговой площадки достаточно хорошо известна. Например, по данному принципу работает кредитная P2P-площадка – Funding Circle [2].

В рамках модели сегрегированного клиентского счета движение финансовых средств не связано с балансом самой интернет-площадки. Деньги перечисляются на специальный обособленный клиентский счет. Даже в случае банкротства кредитной онлайн-площадки, требования и обязательства сторон должны быть сохранены.

Большинство P2P-платформ, работающих по данной бизнес-модели, взимают сборы как с кредиторов, так и с заемщиков. Заемщики уплачивают организационный сбор (обычно процент от суммы кредита), размер которого определяется исходя из кредитных рейтингов заемщиков. В зависимости от платформы могут взиматься либо не взиматься штрафы в случае просрочки кредитных

платежей и плата за обслуживание. Кроме того, плата может взиматься, если кредиторы захотят досрочно изъять свои инвестиции.

– *модель гарантированного дохода* (рисунок 3).

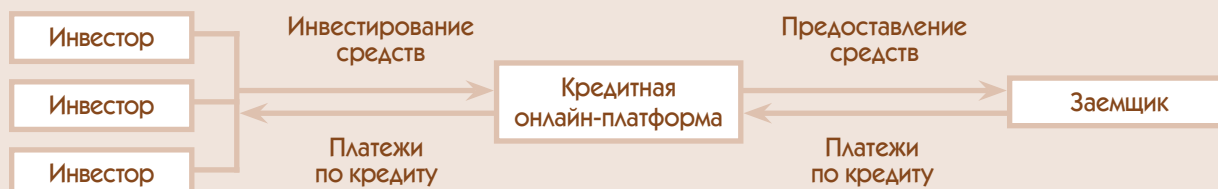
Данная бизнес-модель предполагает, что кредиторы на основе простого подхода по подбору заемщиков инвестируют свои финансовые ресурсы в займы, выдаваемые на кредитных P2P-платформах с заранее установленной процентной ставкой, т. е. интернет-площадкой гарантируется получение определенного фиксированного дохода. Вместо предоставления данных о конкретных кредитах интернет-платформа размещает информацию о списке своих продуктов, в который кредитор (инвестор) может инвестировать. Процентный доход обычно выплачивается кредиторам в конце срока инвестирования, а не на ежемесячной основе, как это происходит в рамках модели сегрегированного клиентского счета. Данный вариант бизнес-модели не дает кредиторам возможности решать, в какой точно займ инвестировать, но предоставляет лучшую диверсифика-

цию инвестиционного портфеля. В некоторых случаях кредиторы сами выбирают, в какой проект инвестировать. Однако платформа все равно гарантирует кредиторам получение определенного дохода.

Модель гарантированного дохода была достаточно широко распространена в Китае, где предложение заемных средств на P2P-площадках значительно превышало спрос на них. В результате кредитные платформы старались привлекать заемщиков не только в онлайн-режиме, но также использовали более традиционные способы нахождения клиентов. Однако из-за изменения регуляторных требований от данного вида модели решено было отказаться в пользу сегрегированной модели клиентского счета и привлечения к сотрудничеству крупных банков [6].

2. *Модель нотариального P2P-кредитования* – интернет-платформа заключает договор с кредитным институтом по финансированию займов. На сумму предоставленных заемных средств выпускаются ценные бумаги, которые затем выкупаются инвесторами данной платформы (рисунок 4).

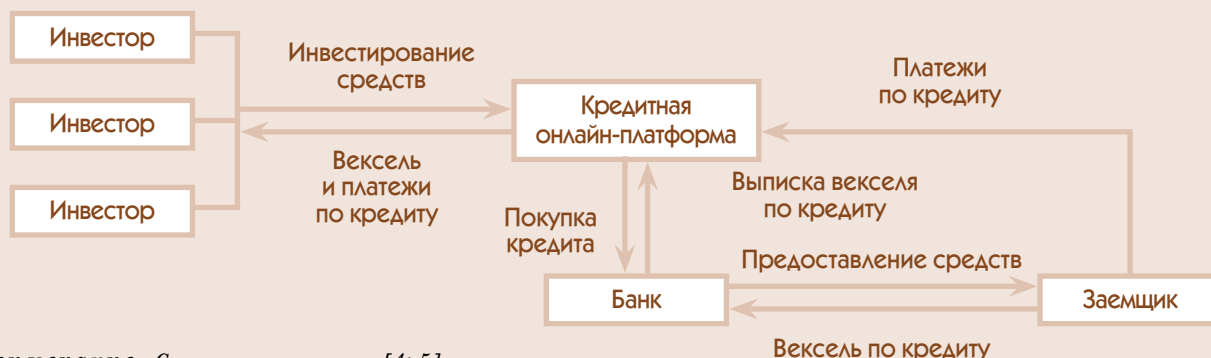
Структура модели гарантированного дохода



Примечание. Составлено на основе [4; 5].

Рисунок 3

Структура модели нотариального P2P-кредитования



Примечание. Составлено на основе [4; 5].

Рисунок 4

В рамках данной модели P2P-платформа также выступает в роли посредника между заемщиками и кредиторами и помогает осуществить их взаимодействие друг с другом, используя прямой либо аукционный подход. Кредиторы сами выбирают займы, которые они хотят добавить в собственный кредитный портфель. Как только необходимая сумма заемных средств по конкретному проекту достигнута, займ выдается банком-партнером. После этого интернет-площадка выписывает векселя (ценные бумаги) кредиторам в зависимости от их участия в предоставляемом кредите.

Привлекательность такой схемы предоставления займов состоит в том, что для конечных кредиторов платформы снижаются риски неплатежей за счет секьюритизации. Структура сборов в рамках данной модели аналогична модели сегрегированного клиентского счета. Модель нотариального P2P-кредитования получила большое распространение в США. При этом по данным за 2014 г. около 65% кредитного капитала на двух крупнейших американских P2P-платформах (Lending Club и Prosper) было сгенерировано именно институциональными инвесторами [4; 7].

Таким образом, в настоящее время наибольшее распространение получили модель сегрегированного клиентского счета и модель нотариального P2P-кредитования. В рамках первой модели осуществляется прямое кредитование от инвестора к заемщику, т. е. договоры займа заключаются напрямую между заемщиками и кредиторами. Краудлендинговая платформа

обеспечивает реализацию сделки и предоставляет ее участникам за вознаграждение сопутствующие услуги. Вторая модель подразумевает участие банков-партнеров. Платформы осуществляют поиск потенциальных заемщиков и привлекают банки к финансированию займов, после чего задолженность перепродается инвесторам путем выпуска ценных бумаг.

Основные преимущества и недостатки краудлендинга

На основе рассмотрения существенных характеристик и классификации краудлендинговых сервисов можно отметить их положительные стороны. Среди преимуществ платформ P2P-кредитования выделяют следующие:

1. *Расширение внутреннего рынка кредитования.* В результате появления краудлендинговых платформ увеличивается присутствие отечественных и иностранных инвесторов, а для потенциальных инвесторов предоставляется вся необходимая информация о перспективных стартапах и прочих займах, позволяющая им сравнивать проекты и принимать оперативные решения по кредитованию [8].

2. *Высокая доходность с учетом риска.* Кредиторы могут получить более высокую доходность на вложенные средства. Это отчасти связано с ценовым преимуществом P2P-платформ по сравнению с традиционными банками – административные и накладные расходы (расходы на персонал, аренду офисных помещений и т. д.), необходимые для создания P2P-платформы, являются относи-

тельно низкими. Хотя кредиторы на P2P-платформах подвергаются большим рискам, но, по крайней мере, на сегодняшний день они компенсируются гораздо более высокой доходностью. В свою очередь, риски могут быть уменьшены за счет диверсификации кредитного портфеля [8; 9; 10].

3. *Предоставление кредитов для широкого круга заемщиков.* Второй причиной роста P2P-кредитования является то, что оно обеспечивает более широкий доступ к кредитам. После мирового финансового кризиса 2008 г. банки и традиционные кредитные организации стали более избирательны в выборе заемщиков. В результате как физические лица, так и представители малого и среднего бизнеса, которые не удовлетворяют современным критериям кредитоспособности, не могут получить доступ к банковским ресурсам. Кредитные P2P-площадки позволяют найти инвесторов, готовых взять на себя риск предоставления заемщикам необходимых средств [8; 9; 10].

4. *Положительное общественное восприятие.* В обществе сформировалось мнение о том, что P2P-кредитование является более ответственным и имеет более высокую социальную ценность по сравнению с банковским кредитованием, поскольку частую традиционные финансовые посредники используют свою доминирующую позицию на рынке для получения прибыли без должного внимания к интересам своих клиентов. Однако в последнее время такое восприятие P2P-кредитования начинает меняться в худшую сторону, поскольку на P2P-платфор-

мах начинает расти присутствие институциональных инвесторов [9].

5. *Внедрение новейших технологий.* Современные технические инновации обеспечивают улучшение качества и скорости обслуживания как заемщиков, так и кредиторов. Банки тратят много денег на технологии, но большинство из них идет на поддержание существующей технической базы, а не на формирование новых систем. В свою очередь, стартапы в сфере P2P-кредитования могут создавать технологическую платформу по реализации банковских услуг с нуля, без необходимости интеграции со старыми действующими системами. В результате это дает им возможность предлагать более качественные сервисы как для заемщиков, так и для кредиторов. Более того, современные технологии позволяют платформам P2P-кредитования использовать новые подходы в финансовом посредничестве, которые не доступны для традиционной бизнес-модели банка. Например, даже P2P-кредитор с минимальным портфелем (100 долл. США) может отслеживать (контролировать) выплаты по кредитам со стороны всех своих заемщиков (даже если их количество равно 100, а размер кредита равен 1 доллару США), проводить мониторинг их кредитного рейтинга и т. д. [8; 9; 10].

6. *Низкий порог для инвестирования.* Минимальная сумма инвестиций для работы на краудлендинговых площадках обычно невелика. Например, инвестор должен быть готов вложить минимум 25 долларов на онлайн-платформах США, от 0,01 фунта стерлингов на платформах в Великобритании и 1 000 российских рублей на P2P-площадках России. Небольшие суммы вложений становятся возможны благодаря разделению отдельного кредита на множество небольших частей [8; 9; 10].

7. *Стимулирование экономического роста.* P2P-кредитование обеспечивает больший доступ к финансированию для малого и среднего бизнеса и, следовательно, способствует его развитию. В свою очередь, бизнес обеспечивает повышение уровня занятости и производства в экономике, что

оказывает положительное влияние на экономический рост [10].

В то же время помимо неоспоримых преимуществ P2P-платформы имеют и свои недостатки, к которым можно отнести следующие:

1. *Возможность мошенничества.* Кредитные онлайн-площадки не могут проверить всю информацию, предоставляемую заемщиком, что означает возможность обмана. Инвесторы принимают решения, основываясь на процентной ставке по кредитам, устанавливаемой интернет-площадкой, и неполной информации о потенциальных заемщиках [8; 9; 10].

2. *Более высокая вероятность банкротства кредитной онлайн-платформы.* Закрытие интернет-площадки может привести к невыплатам по кредитам и снижению обязательств заемщиков в случае, если интернет-площадка не обеспечивает защиту кредиторов [8].

3. *Ограниченный спрос.* Приток институциональных инвесторов на онлайн-платформы (с целью получения более высокой доходности) может ухудшить условия работы для большого количества мелких инвесторов, снизить спрос и замедлить развитие платформы [9; 10].

4. *Риск масштабных кибератак.* Поскольку деятельность кредитных площадок осуществляется в интернете (т. е. онлайн), существует риск, связанный с кибербезопасностью, – начиная от перегрузки серверов платформы и заканчивая кражей личных данных [10].

5. *Риск роста зарегулированности краудлендинга.* В процессе становления отрасли как значимой части финансовой системы возможно повышение регуляторных ограничений и формирование дополнительных правил и требований по рискованным операциям, что может ограничить развитие P2P-кредитования [10].

Особенности регулирования и перспективы развития кредитных P2P-платформ

Несмотря на наличие ряда рисков, рынок P2P-кредитования постепенно растет. Отрасль демон-

стрирует устойчивые перспективы своего становления с учетом того, что возникновение краудлендинга произошло относительно недавно. Формирование рынка P2P-кредитования началось с появления двух компаний – британской интернет-площадки Zora в 2005 г. и американской площадки Prosper в 2006 г. [11]. На конец 2016 г. Zora обеспечила кредитную поддержку на сумму более 1,4 млрд. фунтов стерлингов и в настоящее время насчитывает около 53 тыс. инвесторов, предоставивших финансирование примерно 114 тыс. заемщикам. Данная компания занимает около 56% рынка потребительского P2P-кредитования в Великобритании. Американская P2P-площадка Prosper за период своей деятельности предоставила кредиты на сумму около 14 млрд. долл. США для более чем 800 тыс. заемщиков⁵.

Однако одним из основных лидеров рынка P2P-кредитования на сегодняшний день является американская компания Lending Club, которая начала работать в 2007 г., а через семь лет провела IPO и была оценена в 5,4 млрд. долл. США. На момент написания статьи данной компанией были предоставлены займы на сумму более 42 млрд. долл. США.

Персональные ссуды Lending Club выдаются на консолидацию имеющейся задолженности с одновременным снижением процентных ставок, получение несвязанных кредитов на улучшение жилищных условий, покупку автомобиля, развитие малого бизнеса и осуществление расходов на лечение. Инвесторы могут сами выбирать, в какие проекты они предпочитают вкладывать средства. Другим вариантом может быть инвестирование средств в автоматически сформированные портфели, отличающиеся по степени риска. Минимальная сумма инвестирования составляет 1 000 долл. США, в то время как один заемщик может получить ссуду в размере не более 40 000 долл. США. Инвестор при составлении портфеля покупает специальные долговые ценные бумаги, выпущенные под конкретные ссуды, номинал которых составляет 25 долл. США [12]. Следует отметить, что реги-

⁵ Данные официального сайта <https://www.prosper.com/>.

страция инвесторов и заемщиков происходит дистанционно, без необходимости непосредственного приезда в офис компании и передачи необходимых документов на бумажных носителях. У инвесторов также есть возможность торговать своими ценными бумагами на специальной электронной площадке – FOLIOfn [13].

Как следует из вышеприведенных примеров, зарождение и активное развитие рынка P2P-кредитования началось в Великобритании и США, то есть в странах с хорошо развитой финансовой сферой. Кредитная культура потребления помогла данным странам построить полноценную (развитую) кредитную систему, что стало основой для формирования рынка краудлендинга. Например, вся необходимая кредитная информация в США доступна для онлайн-платформ через рейтинговые агентства. В результате, как показывают статистические данные компании Lending Club, около 67% ее заемщиков используют онлайн-кредитование для рефинансирования уже приобретенных кредитов или оплаты долгов по кредитным картам [14].

Поддержка со стороны государства упростила регулирование рынка краудлендинга в Великобритании и обеспечила рост доверия со стороны инвесторов и заемщиков к онлайн-платформам. Помимо государственной поддержки низкий уровень удовлетворенности населения работой традиционной банковской системы также поспособствовал быстрому развитию краудлендинга. По статистике в Великобритании сконцентрировано более 80% европейского рынка онлайн-кредитования [15].

Лидерство Великобритании на рынке краудлендинга можно объяснить следующими факторами:

1. Правительство стимулирует банки сотрудничать с P2P-платформами, в том числе путем передачи последним отклоненных кредитных заявок.

2. Доходы налогоплательщиков от инвестирования до 20 000 фунтов стерлингов в год на P2P-платформах освобождаются от налогообложения [16].

3. Англичане более активно используют кредитные карты в своих расчетах по сравнению с

жителями других европейских государств.

4. Доступ к кредитной информации в Великобритании получить достаточно легко по сравнению, например, с такими странами, как Испания, Франция и Швейцария.

5. В некоторых европейских государствах отсутствует правовая основа регулирования рынка P2P-кредитования, что не способствует росту доверия со стороны клиентов к деятельности онлайн-платформ.

Еще одной страной, которая занимает лидирующие позиции в сфере P2P-кредитования, является Китай. Китайский рынок краудлендинга был быстро сформирован благодаря высокому спросу на доступные заемные средства и недостаточной гибкости национальной банковской системы.

В Китае большинство заемщиков на P2P-платформах являются представителями малого и среднего бизнеса. Они желают получить заемные средства для вложения в краткосрочный оборотный капитал или финансирование стартапов [17]. В стране насчитывается более 55 млн. малых и средних предприятий, которые используют 82% национальной рабочей силы и обеспечивают производство 58% ВВП, но при этом более половины из них не имеют доступа к банковским кредитам [18]. Это связано с тем, что государственные банки предпочитают кредитовать крупные компании, контролируемые органами местного самоуправления.

Однако несовершенство кредитной системы и ограниченный доступ к справочной кредитной базе центрального банка Китая вынуждает большинство онлайн-платформ выполнять оценки кредитоспособности клиентов в автономном режиме. С одной стороны, это значительно увеличивает операционные затраты, но с другой – снижает риск дефолта, поскольку платформы, как правило, требуют, чтобы кредиты были полностью обеспечены или выданы под поручительство кредитоспособной третьей стороны. В то же время отсутствие прозрачных регуляторных норм и единой информационной базы на рынке P2P-кредитования еще до недавнего времени формировало повы-

шенные риски в данной сфере.

Рост популярности P2P-займов и дальнейшее развитие финансового сектора Китая потребовали от государственных органов внедрения норм регулирования. Например, действующие платформы должны быть зарегистрированы в местных органах финансового регулирования. Также P2P-площадки не могут аккумулировать на своих счетах средства кредитополучателей и заемщиков, а должны размещать их в банке-партнере [19].

Тем не менее разработанные в Китае правила работы краудлендинговых платформ эксперты оценивают неоднозначно. Ужесточение регулирования P2P-компаний на китайском рынке приводит к закрытию ряда сервисов, не имеющих возможности выполнить требования регулятора. Только с июня по сентябрь 2018 г. объем выданных ссуд в секторе снизился с 1,02 трлн. до 853,6 млрд. юаней. Предполагается, что из более чем 1 500 действующих в 2018 г. краудлендинговых площадок выполнить новые регуляторные требования смогут не более 100 фирм [20].

В отличие от Китая, где регулирование рынка P2P-кредитования начало зарождаться только в 2017 г., в ряде стран Европейского союза, Великобритании, Австралии и США действующие уже не один год принципы работы и регулирования P2P-платформ позволяют постепенно создавать организованный рынок P2P-кредитования.

Тем не менее законодательная база для работы краудлендинговых площадок имеет свои отличия в зависимости от страны. Например, в Великобритании работа P2P-платформ с апреля 2014 г. осуществляется в соответствии с нормами Закона о финансовых услугах и рынках от 2000 г., а предоставление P2P-займов рассматривается как кредитные соглашения. Регулирующим органом является Управление по финансовому регулированию и надзору (англ. – Financial Conduct Authority, далее – FCA) [21]. При этом краудлендинговые компании могут пользоваться возможностью развивать свой бизнес в рамках регуляторной песочницы, которая была создана FCA для развития финтех-компаний в октябре

2014 г. В отличие от Великобритании, в США краудлендинговые площадки осуществляют привлечение денег для кредитования не напрямую от инвесторов к заемщикам, а через размещение ценных бумаг, выпущенных финансовыми институтами. В результате деятельность P2P-платформ в США регулируется нормативными актами, которые разрабатывает Комиссия по ценным бумагам и биржам (англ. – U.S. Securities and Exchange Commission) [22].

Одним из основных критериев легитимности кредитных онлайн-площадок в европейских государствах является соответствие их деятельности законодательству о борьбе с отмыванием денег. Потенциальный инвестор должен быть совершеннолетним и обязан предоставить документы, удостоверяющие личность (паспорт, налоговый сертификат). Инвестор обязан также иметь банковский счет в регионе SEPA⁶ или одной из стран, в которой действует система по противодействию отмыванию денег / финансированию терроризма (ПОД / ФТ), аналогичная европейской. Перевод денег между лицами из разных государств может происходить посредством открытия безбарьерного счета TransferWise, который позволяет осуществлять трансграничные переводы с небольшими, по сравнению с традиционными банковскими, комиссиями⁷.

Несмотря на постепенное развитие рынка краудлендинга и наличие общих подходов его построения, в странах Европейского союза все еще не сформированы единые нормы регулирования данной сферы. Например, те наднациональные документы, которые частично регулируют действия краудлендинговых площадок (Директива ЕС о рынках финансовых инструментов, Директива о проспектах эмиссии, Директива о платежных услугах и др.), могут толковаться каждой страной – членом ЕС по-разному. Например, центральный банк Италии разрешает деятельность краудлендинговых площадок только в том случае, если они отвечают трем требованиям: заимствование может быть только

небольшой сумм; привлекать средства можно только после достижения специальных и персонализированных договоренностей между кредиторами и заемщиками; финансовая экспертиза менеджмента платформы может проводиться только банком Италии. В Германии право выдачи кредитов имеется только у банков. В этой связи банки являются прямыми покупателями ссуд, после чего они могут размещать их на крауд-площадках. В законодательстве Франции был введен новый вид финансового посредника – платформа посреднического участия (англ. – intermediary participative platform), деятельность которой заключается в сведении вместе на одной площадке лиц, имеющих конкретные проекты для финансирования, с одной стороны, и потенциальных инвесторов – с другой. Все P2P-платформы рассматриваются как платформы посреднического участия. Для данных видов посредников был введен упрощенный режим работы в качестве платежных институтов (англ. Simplified Payment Institution Regime). Действие данного режима, однако, не распространяется на другие страны Европейского союза [6].

Таким образом, работа государственных институтов ряда европейских стран над формированием регуляторной базы для краудлендинговых площадок, с одной стороны, способствует формированию рынка P2P-кредитования, с другой – различия в подходах регулирования не стимулируют создание единого рынка P2P-заимствований. В частности, трансграничные проекты в сфере краудлендинга составляли в 2014 г. только 7,3% от их совокупного объема в европейских государствах. И это при том, что взаимодействие участников платформ происходит в онлайн-режиме. Замедляет развитие рынка также противодействие со стороны банковского лобби [6].

Отсутствие единого законодательства на наднациональном уровне в сфере краудлендинга тем не менее не запрещает развиваться P2P-кредитованию в большинстве стран Европейского союза, в

том числе в странах Прибалтики. Например, в Латвии работают такие краудлендинговые платформы, как Mintos, Viventor, Twino, Viainvest и Gruppeer. Отдельно можно выделить международную кредитную P2P-платформу Viainvest. Компания имеет офисы в пяти странах Европейского союза (Латвия, Польша, Чехия, Швеция и Испания). Основным направлением ее деятельности являются краткосрочные ссуды до 30 дней со средней процентной ставкой в размере 10% годовых. В свою очередь, созданная в 2017 г. Gruppeer предлагает инвесторам вкладывать финансовые ресурсы в различного рода проекты со средней доходностью 13–15% годовых. Для того чтобы иметь право стать инвестором, необходимо помимо персональной идентификации иметь счет в кредитном учреждении Европейской экономической зоны (в нее входят страны Евросоюза, Норвегия, Исландия и Лихтенштейн) или Швейцарии.

Несмотря на функционирование в Латвии ряда P2P-кредитных площадок, дальнейшее их развитие имеет определенные трудности. Это связано прежде всего с отсутствием специального законодательства в данной сфере. Действующие нормы регулирования не создают понятных и единых правил работы. Например, в соответствии с общими нормами, если онлайн-платформа путем привлечения от третьих лиц финансовых ресурсов предоставляет займы, то это квалифицируется как финансовые услуги. Заниматься данным видом деятельности (по сути, формированием депозитов) могут только кредитные организации. Кроме того, движение средств через платформу может быть квалифицировано как сервис по переводу денег. Все вышеперечисленные направления работы требуют получения специальных лицензий или разрешений. Возможность неоднозначного толкования деятельности P2P-платформ затрудняет работу регулятора финансового рынка – Комиссия финансового рынка и рынка капитала (англ. – Financial

⁶ SEPA – единая зона платежей в евро.

⁷ TransferWise – система быстрых и дешевых, по сравнению с банковскими, трансграничных денежных переводов [23].

and Capital Markets Commission (FCMC) занимается разработкой специального законопроекта, принятие которого должно упростить функционирование рынка краудлендинга и ускорить его развитие.

В Эстонии, где также отсутствует специальное регулирование рынка краудлендинга, Finance Estonia и Deloitte Legal in Estonia разработали руководство по лучшим практикам в краудфандинге (англ. – Best Practices for Crowd funding, 2016). Использование накопленного опыта позволяет краудплощадкам быть более открытыми, повышать качество информации и безопасность клиентов. Однако правила, записанные в руководстве, не отменяют необходимость выполнения требований национального законодательства. Так, краудлендинговые платформы должны получить специальную лицензию кредитора или кредитного посредника Управления по финансовому надзору (англ. – Financial Supervision Authority). Данное требование стало обязательным с момента утверждения в 2015 г. Закона о кредиторах и кредитных посредниках (англ. – Creditors and Credit Intermediaries Act). По данным на конец 2017 г. в Эстонии четыре платформы получили статус кредитного посредника и две – кредитора [24].

В качестве успешного проекта в сфере P2P-кредитования Эстонии можно отметить краудлендинговую площадку Bondora. Займы данной компании предоставляются резидентам Словакии, Испании, Эстонии и Финляндии. Инвесторами могут быть жители Европейского союза, Швейцарии, Норвегии, лица, имеющие бизнес в Евросоюзе, а также иные лица, получившие одобрение со стороны Bondora [25].

В отличие от Латвии и Эстонии Литва первая из прибалтийских государств ввела регулирование рынка краудфандинга. В 2016 г. был принят Закон о краудфандинге (англ. – The Law on Crowd funding), который определил правила финансирования бизнеса через кредитные и инвестиционные

краудфандинговые платформы. Стимулом для принятия данного документа послужила программа Правительства Литвы, направленная на привлечение средств резидентов в экономику страны путем создания дополнительных инструментов инвестирования. Проект закона был разработан совместно центральным банком и Министерством финансов Литвы с учетом использования международного опыта. Действие документа направлено на определение правил работы краудлендинговых и краудинвестиционных площадок. Помимо принятого специального регулирования краудплощадки Литвы также подпадают под действие таких законодательных актов, как Закон о юридической защите персональных данных Республики Литва (англ. – Law on the Legal Protection of Personal Data of the Republic of Lithuania) и Закон об электронных деньгах и институтах электронных денег Республики Литва (англ. – Law on E-money and E-money Institutions of the Republic of Lithuania). В 2016 г. также были внесены поправки в Закон о потребительском кредитовании (англ. – Law on Consumer Credit), которые призваны снизить риски кредиторов. В соответствии с обновленным законодательством информация о действующих P2P-платформах должна быть размещена на сайте центрального банка. Кроме того, предоставление займов от одного кредитора одному лицу не может превышать 500 евро в течение 12 месяцев, а общая сумма займов от одного кредитора физическим лицам-заемщикам в течение 12 месяцев не может быть выше 5 000 евро.

Законодательное утверждение правил работы на рынке P2P-кредитования, несомненно, стимулирует развитие краудлендинга. В настоящее время в Литве краудкредитованием занимаются такие компании, как FinBee, Paskoluklubas, OptimalusKreditas, Manu.

Таким образом, из прибалтийских государств только в Литве было разработано и действует специальное регулирование

краудплощадок. Латвия находится на этапе изучения данного вопроса. При этом существующее законодательство не определяет четких правил работы рынка P2P-заимствований. В Эстонии также отсутствуют специальные нормативные акты по регулированию краудплощадок. Рынок P2P-кредитования в основном регулируется Законом о кредитах и кредитных посредниках, а в качестве инструкции для работы используется руководство по лучшим практическим примерам в краудфандинге [24].

Что касается опыта Российской Федерации, то в данной стране рынок краудфинансирования находится на стадии относительно раннего своего развития. В то же время уже есть электронные площадки, которые позволяют собирать деньги на проекты в рамках схем наградного краудфандинга⁸, краудлендинга и краудинвестинга. Например, глобальная краудсорсинговая платформа Constart позволяет инициатору проекта выбирать, в рамках какого вида финансирования он планирует собирать деньги. На сайте даются рекомендации, для каких проектов подходит тот или иной вид краудфандинга, в том числе отмечается, что средства в рамках краудлендинга предлагается брать для реализации бизнес-проектов. Платформа объединяет не только традиционных инвесторов и авторов проектов, но также тех лиц, которые готовы делиться своими навыками и знаниями за определенную плату или долю в проекте [26].

Традиционным представителем краудлендинговой платформы является онлайн-сервис Loanberry. Разработчики платформы при оценке потенциальных заемщиков используют специальную скоринговую систему. Деньги могут привлекаться на срок от 3 до 36 месяцев на рефинансирование кредитов, потребительские нужды (ремонт квартиры / автомобиля, отпуск и др.), а также для вложения в собственный бизнес.

Еще одной краудлендинговой площадкой в Российской Федерации является сервис P2P-кре-

⁸ Средства могут перечисляться на издание литературных произведений, съемку фильмов, создание театральных постановок, запись музыкальных дисков, открытие кондитерской, пошив оригинальной одежды и т. п. Если проект собрал необходимую сумму и был реализован, в качестве награды инвестор получает, например, книгу, билет в театр, музыкальный диск, пирожные и пр.

дитования для бизнеса «Город денег». Компании, желающие получить займ на развитие бизнеса, предоставляют необходимую документацию, и им присваивается кредитный рейтинг. Затем одобренная заявка с описанием проекта, указанием процентов, сроков и суммы необходимого займа размещается на сайте для привлечения инвестиций. В зависимости от размера проекта минимальная сумма для инвестирования составляет 50 000 или 100 000 российских рублей. При этом итоговый процент по займу может изменяться, так как привлечение средств происходит в режиме торгов.

Наконец, онлайн-платформа Bezbanka специализируется на работе с мелкими займами под высокие проценты на короткие сроки. Большинство займов оформляется на срок до 1 месяца, а размер процентов может достигать до 80–90% от суммы займа за неделю или 10 дней.

В целом можно отметить незрелость рынка P2P-кредитования в Российской Федерации. Компании, которые имеют относительно привлекательные условия кредитования и осуществляют детальную проверку потенциальных клиентов перед допуском их на платформу, конкурируют с онлайн-платформами, специализирующимися на микрозаймах с высокими процентными ставками по рискованным займам. Сложившуюся ситуацию на рынке эксперты объясняют относительно низкой финансовой грамотностью населения, невысоким уровнем доходов и предпочтением вкладывать средства в более традиционные финансовые инструменты, такие как банковские депозиты. Безусловно, на неравномерное развитие рынка влияет отсутствие специального законодательства, которое определило бы прозрачные правила работы для его участников [27]. Вместе с тем прогнозируется дальнейший рост рынка краудлендинга в России с 2 350 млн. рос. руб. в 2017 г. до 37 753 млн. рос. руб. в 2020 г., то есть в 16 раз в номинальном выражении [28].

В Республике Беларусь рынок краудлендинга также пока не развит. В стране функционирует

только одна онлайн-площадка P2P-кредитования – Кубышка. Для получения займа каждому заемщику рассчитывается кредитный рейтинг. Займы могут предоставляться как в белорусских рублях, так и в иностранной валюте. Отличительной особенностью данной платформы, по сравнению со многими аналогичными сервисами в других странах, является то, что заемщикам необходимо лично посетить офис компании и подписать договоры. Кроме того, как заемщикам, так и потенциальным инвесторам необходимо прийти в отделение конкретного банка и получить для работы на платформе персонифицированные банковские карты. Безусловно, такой порядок значительно усложняет работу с сервисом. Разработка и принятие регуляторных документов на основе международного опыта и действующего белорусского законодательства могли бы упростить работу рынка P2P-кредитования и позволили бы перевести его деятельность полностью в онлайн-режим.

В целом, несмотря на появление новых площадок, мировой рынок краудлендинга (за исключением США, Великобритании и Китая) пока остается относительно фрагментированным, с ограниченным доступом и низкой прозрачностью, а сами кредитные интернет-платформы являются небольшими по своим кредитным возможностям. Однако с учетом стремительного роста количества платформ P2P-кредитования, их рыночной стоимости и преимуществ по сравнению с обычными банками, ожидается бурное развитие данного сегмента займов. Согласно прогнозам www.statista.com, объем мирового рынка P2P-кредитования может возрасти с 9 млрд. в 2014 г. до 1 трлн. долл. США в 2025 г.

Еще в одном исследовании, которое было проведено банком Morgan Stanley, говорится о том, что P2P-кредитование получит 10% кредитного рынка США к концу 2020 г. Одной из причин такого роста является кредитный дефицит. Население и мелкий бизнес нуждаются в получении небольших займов, которые с точки зрения банков не обеспечива-

ют высокой доходности и имеют высокие риски [30]. Это обуславливает хорошие перспективы для компаний в сфере P2P-кредитования. В то же время активный рост технологий в финансовой отрасли является вызовом для традиционных финансовых институтов. В этой связи банки начинают сотрудничать с P2P-компаниями, направляя часть своих клиентов на онлайн-площадки. Примером таких альянсов может служить достижение договоренности в 2014 г. между банком Santander и P2P-кредитной платформой Funding Circle, которая специализируется на займах для малого бизнеса. Еще одним примером является продажа части персональных кредитов Union Bank на онлайн-платформе Lending Club [31].

Таким образом, кредитные P2P-платформы уже стали частью финансового рынка, предлагая привлекательные инструменты для инвестирования частным лицам и институциональным инвесторам. С учетом того, что экономика Республики Беларусь интегрирована в международные процессы, становление рынка P2P-кредитования страны должно стать одним из направлений развития финансового сектора. Как и в других странах, в Беларуси банки не всегда могут оперативно предоставить заемные средства для личных нужд граждан или развития малого бизнеса. С одной стороны, краудлендинговые платформы могут способствовать решению проблемы дефицита денежных средств, а с другой – краудлендинг может стать дополнительной возможностью для инвестирования личных накоплений населения. Однако, как показывает международный опыт, отсутствие специального регулирования повышает риски для участников рынка P2P-кредитования и замедляет его развитие. Разработка и принятие нормативных и законодательных актов в данной сфере должны упростить функционирование краудлендинговых площадок и снизить уровень рискованности такого рода операций. Более того, создание организованного рынка P2P-кредитования позволит ликвидировать возможные схемы персональных займов

и сформирует дополнительные каналы эффективного распределения денежных средств.

Важным условием для становления рынка P2P-кредитования является также продолжение работы по повышению финансовой грамотности населения. Проведение обучающих мероприятий

и публикация информационных материалов по заданной тематике познакомят потенциальных инвесторов и кредиторов с новыми финансовыми инструментами и позволят более четко контролировать существующие риски. Наконец, необходимо создание стимулов для сотрудничества

традиционных финансовых институтов с краудлендинговыми площадками с целью повышения уровня кооперации и взаимодействия участников финансового рынка.

* * *

Материал поступил 21.01.2019.

Библиографический список:

1. Naidji, C. Regulation of European peer-to-peer lending Fintechs. Regulatory to improve SME's access to capital [Electronic resource] / C. Naidji. – Working paper. – May 2017. – Mode of access: https://www.researchgate.net/publication/316702106_Regulation_of_European_peer-to-peer_lending_Fintechs_Regulatory_framework_to_improve_SME's_access_to_capital/download/. – Date of access: 10.01.2019.
2. Peer pressure. How peer-to-peer lending platforms are transforming the consumer lending industry [Electronic resource] / PWC. 2015. – Mode of access: <http://www.pwc.com/us/en/consumer-finance/publications/assets/peer-to-peer-lending.pdf>. – Date of access: 28.06.2017.
3. Baeck, P. Understanding alternative finance. The UK Alternative Finance industry Report 2014 [Electronic resource] / P. Baeck, L. Collins, B. Zhang // University of Cambridge, 2014. – Mode of access: <https://media.nesta.org.uk/documents/understanding-alternative-finance-2014.pdf>. – Date of access: 20.06.2017.
4. Kirby, E. Crowd-funding: An infant industry growing fast [Electronic resource] / E. Kirby, S. Worner // Staff Working Paper of the IOSCO Research Department, 2014. – Mode of access: <https://www.iosco.org/research/pdf/swp/Crowd-funding-An-Infant-Industry-Growing-Fast.pdf>. – Date of access: 22.06.2017.
5. Mills, K. The state of small business lending: Credit access during the recovery and how technology may change the game [Electronic resource] / K. Mills, B. McCarthy // Harvard Business School, 2014. – Mode of access: http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/15-004_09b1bf8b-eb2a-4e63-9c4e-0374f770856f.pdf. – Date of access: 19.06.2017.
6. Mones, A.V. Regulation of Crowdfunding in the European Union [Electronic resource] / A.V. Mones // Thesis – LL/M International Business Law. – Tilburg University. – 2017/2018. – Mode of access: <http://arno.uvt.nl/show.cgi?fid=147156>. – Date of access: 15.01.2019.
7. Banjo, B. Wall Street is hogging the peer-to-peer lending market [Electronic resource] / B. Banjo // Quartz, 2015. – Mode of access: <https://qz.com/355848/wall-street-is-hogging-the-peer-to-peer-lending-market/>. – Date of access: 19.06.2017.
8. Compare peer to peer investments [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.money.co.uk/savings-accounts/peer-to-peer-savings-accounts.htm>. – Date of access: 22.01.2019.
9. Hayes, D. How to invest using peer-to-peer lending [Electronic resource]. – Mode of access: <https://clark.com/personal-finance-credit/how-to-invest-using-peer-to-peer-lending/>. – Date of access: 12.11.2018.
10. Сравнение сервисов p2p-кредитования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://30mln.ru/sravnenie-servisov-p2p-kreditovaniya/>. – Дата доступа: 20.01.2019.
11. Milne, A. The Business models and economics of peer-to-peer lending [Electronic resource] / A. Milne, P. Parboteeah // European Credit Research Institute, 2016. – Mode of access: <https://www.ceps.eu/system/files/ECRI%20RRI7%20P2P%20Lending.pdf>. – Date of access: 20.06.2017.
12. Lending Club [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.lendingclub.com/investing/alternative-assets/how-it-works>. – Date of access: 21.12.2018.
13. Lending Club for investors Review 2019 – Still a Good Investment? [Electronic resource]. – Mode of access: <https://investorjunkie.com/peer-to-peer-lending/lending-club-review/>. – Date of access: 12.01.2018.
14. IOSCO Research Report on Financial Technologies (Fintech) [Electronic resource] / International Organization of Securities Commissions, 2017. – Mode of access: <https://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD554.pdf>. – Date of access: 10.07.2017.
15. Zhang, B. Pushing boundaries. The 2015 UK alternative finance industry report [Electronic resource] / B. Zhang, P. Baeck, T. Ziegler, J. Bone, K. Garvey [et al.] // University of Cambridge, 2016. – Mode of access: https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2015-uk-alternative-finance-industry-report.pdf. – Date of access: 17.06.2017.
16. Gandi, R. P2P lending: Can India replicate UK experience to achieve Sabka Saath, Sabka Vikas? [Electronic resource] // R. Gandi. – Mode of access: <https://economictimes.indiatimes.com/small-biz/sme-sector/p2p-lending-can-india-replicate-the-uk-experience-to-achieve-sabka-saath-sabka-vikas/articleshow/64611223.cms>. – Date of access: 20.01.2019.
17. Liu, M. Internet Finance and Regulation in China [Electronic resource] / M. Liu // Fung Global Institute, August, 2015. – Mode of access: <http://www.asiaglobalinstitute.hku.hk/en/wp-content/uploads/2015/08/FGI-Report-Internet-Finance-part-I-Main-Report-2.pdf>. – Date of access: 17.06.2017.
18. Hoffmann, R. Small And Medium Enterprises (SMEs) In China [Electronic resource] / R. Hoffmann. – Mode of access: <https://ecovis-beijing.com/investment/smes-china/>. – Date of access: 25.07.2017.
19. Hofmann, W. China's P2P lending nightmare leaves investors with 3 sobering lessons [Electronic resource]. – Mode of access: <https://sg.news.yahoo.com/china-p2p-lending-nightmare-leaves-investors-3-sobering-082437058.html>. – Date of access: 27.12.2018.
20. Weinland, D. China's P2P lenders say regulation will cause industry collapse [Electronic resource] / D. Weinland, S. Fei Ju // Financial Times. – Mode of access: <https://www.ft.com/content/eac2c2de-d050-11e8-a9f2-7574db66bcd5>. – Date of access: 14.01.2019.
21. Loan-based («peer-to-peer») and investment-based crowdfunding platforms: Feedback on our post-implementation on review and proposed changes to the regulatory framework [Electronic resource] / Consultation paper CP18/20**. – July 2018. – Mode of access: <https://www.fca.org.uk/publication/consultation/cp18-20.pdf>. – Date of access: 11.01.2019.
22. Yin, Hang. Status quo of the US and UK's P2P lending regulation [Electronic resource] / Hang Yin // Global journal of Economics and Business Administration. – Mode of access: <https://escipub.com/Articles/GJEBA/Vol1/Yin-GJEBA-02-2016>. – Date of access: 11.01.2019.

23. *Transferwise* [Electronic resource]. – Mode of access: <https://transferwise.com/about>. – Date of access: 12.12.2018.
24. *Sadzius, T. Crowd funding regulation in teh Baltic Region / T. Sadzius, L. Sadzius // International Journal of Business and Social Science.* – V. 9. – Number 2. – February, 2018. – P. 99–110.
25. *International Peer to Peer lending sites* [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.globalp2plending.com/en/blog/entry/peer-to-peer-lending-for-international-investors/>. – Date of access: 03.01.2019.
26. *Constart* [Electronic resource]. – Mode of access: <http://constart.ru/help?id=a1>. – Date of access: 15.12.2018.
27. *Седов, С. Битва за процент. Как изменится рынок P2P-кредитования в России [Электронный ресурс] / С. Седов. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/351099-bitva-za-procent-kak-izmenitsya-rynok-p2p-kreditovaniya-v-rossii>. – Дата доступа: 05.10.2018.*
28. *Пашковская, И.В. Краудлендинговые операции: основные модели и перспективы развития [Электронный ресурс] / И.В. Пашковская // Вестник Евразийской науки. – № 3. – Том 10. – 2018. – Режим доступа: <https://esj.today/PDF/91ECVN318.pdf>. – Дата доступа: 19.01.2019.*
29. *The statistics portal* [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.statista.com/statistics/325902/global-p2p-lending/>. – Date of access: 12.01.2019.
30. *Global Marketplace Lending: Disruptive Innovation in Financials* [Electronic resource] / Morgan Stanley Research. – 2015. – Mode of access: <https://bebez.it/wp-content/blogs.dir/5825/files/2015/06/GlobalMarketplaceLending.pdf>. – Date of access: 19.06.2017.
31. *Moules, J. Santander in peer-to-peer pact as alternative finance makes gains* [Electronic resource] / J. Moules // *Financial Times.* – Mode of access: <https://www.ft.com/content/b8890a26-f62a-11e3-a038-00144feabdc0>. – Date of access: 20.05.2018.

Development of the P2P Lending Market: Peculiarities of Functioning and International Experience of Development

Anastasiya LUZGINA, *PhD in Economics, Deputy Director of Development, Belarusian Economic Research and Outreach Center “BEROC”, Republic of Belarus, Minsk, e-mail: Luzgina@beroc.by.*

Oleg MAZOL, *Master of Economic Sciences, Researcher, Belarusian Economic Research and Outreach Center “BEROC”, Republic of Belarus, Minsk, e-mail: mazol@beroc.by.*

Abstract. *The article is devoted to the P2P lending companies' activities. The paper gives the definition of crowdlending (P2P lending), describes specific features of this activity and presents its main advantages and disadvantages. The research defines the types of P2P lending and describes the main models of the crowdlending online platforms' functioning. Separately, the article deals with the development of the crowdlending market, as well as analyses the international experience of P2P lending platforms regulation. The conclusions are made about the prospects of P2P lending as part of the financial market.*

Keywords: *crowdlending; P2P lending; financial market; lender (investor); borrower; traditional financial institutions; crowdlending platform.*